

浅谈健身房和健身工作室的区别

刘兴

(长江大学教育与体育学院 湖北荆州 434020)

摘要:我国的健身行业从当初的缓慢发展到现如今势不可挡,这与之带来的就是健身市场的混乱,很多刚刚开始健身的人都无法区别健身房和健身工作室,本文旨在探究健身房和健身工作室的区别。

关键词:健身房;健身工作室;区别

区别一:健身房大而全,工作室小而美

健身房提供的健身专业服务,主要分为团体课程和私教课程两类。在团体课程方面,越是大型的健身房,越能提供种类丰富的团课种类,比如瑜伽、普拉提、有氧操、搏击操、动感单车等。实际上,还会在此基础上更为细分,比如会根据课程难度设置初、中、高的难度等级,一个大类课程会衍生出特色的细分课程,比如高温瑜伽、力量瑜伽等。

而工作室限于设备、人员和场地的规模,没有能力提供如此种类繁多的团体课程,一般会根据自己的客户群特点设置一两两种有特色的小团体课程,或者根本不提供团体课程。但在私教课程方面,工作室显得更有优势,由于总的会员人数有限,教练们更了解每一个客户的健身需求和特点,服务会更深入与细致。工作室的教练们根据会员的身体情况、恢复期的身体状况、医生的建议,共同商讨适合会员情况的健身方案,并在后续训练中进行调整。

健身房是属于面面俱到的健身场所:有操房、单车房、有氧区、器械区、自由力量区等等。而健身工作室不一定会有这些。健身工作室所经营的内容更直接、更细致、更优秀、更加个性化,它有自己的侧重点:或是体能,或是瑜伽,或是力量举,或是单纯的减脂,或是康复,或是高水平的理论教学。它所凭借的,是经营者多年的从业经验和较高的健身技术,而不是更贵的器械、更大的场地和更精致的装修。

区别二:工作室里找到更靠谱的教练

在健身房里,如果你准备购买私教课,你将遇到一个怎样的教练,得靠运气。现在的健身房服务体系中,并没有一个专门的机制让会员更好地了解和挑选教练。你顶多可以在教练信息的展示墙上读到寥寥数行的教练介绍内容。你可能运气好会遇到一个有着五六千小时私教经验的教练,也可能遇到一个刚从培训机构出来的教练。

在工作室,特别是刚刚初创的工作室,仅有的几个教练往往就是创业者、合伙人,一般都有五至十年的大型健身房执教经验,因而专业能力普遍来说还是相当靠谱的。健身工作室的成本不高,但是对教练往往要求极高。一个工作室一般由3~5个有从业经验的教练组成,每个教练都有自己的专项技术或者是资源,每个人都必须能够独当一面,有的人有充足的客户资源,有的人提供技术,有的人负责运营。他们凭借个人的能力和资源立足于健身市场,颇有底气地与健身房开展竞争。

区别三:价格便宜和风险更高,你选哪一个?

传统的健身房,通常以会员卡销售的形式进行商业运作,会员需要先购买一定价格的会员卡后,再进行其他的消费。在进入价格战之前,这种方式运作还是比较成功的,很多健身房在开业之前的预售阶段就将初时投资全部收回。但目前,当购买完会员卡后你会发现,自己拥有的是一张门票,是一张进入“游乐场”的通行证,你有权使用健身房里的所有设备和不收费的团体课程,但所有的健身计划要靠自己完成,没有人协助、鼓励、指导,除非你愿意另外掏钱。如果你还想上私教课,那么还得支付私教课的费用。一个健身房来讲只靠会费很难生存的,大都依靠各种私教课外加产品销售的多模式维持盈利,就会员结构来说,健身房一般目标会员是少部分核心会员加大部分流动会员,毕竟场地限制,核心会员越多,健身房环境越差,并且使用的器械经常不按规定摆放。

多数工作室虽然也延袭了健身房的运营模式,但一般不出

售会员卡,而是以私教课为全部业务的重点。健身工作室的私人教练以“一对一”的私教课程或小团体私教课程服务为基础,旨在帮助会员达到理想的健身效果而进行全方位、专业的私人化的服务,并令将健身成为他们生活的一部分。工作室只收取私教课的费用,每位教练都是参加过专业培训,多年实践经验。做为健身工作室管理经营,没有暴力,唯有努力。并且去工作室必然大都是核心会员,资深爱好者,常年坚持锻炼者,流动会员较少,人员越固定,相同面积能够缴费维持场地运营的收入就越少,单位面积利润下降,而且工作室盈利项目有限,主要依靠私教生存,主打私教,针对性的一对一,确保每位顾客优质的服务体验,做少数人的服务是为了保障服务品质,这是高端的呈现方式,而专业教练的职责为客户制定健身计划,并进行指导以达到健身目标,指导客户正确的锻炼,做好会员的健身记录,保证客户绝对安全。而且私教课的单价相比健身房会低一些,一般在200至300元的价格上,而且一次性的购买节数也会少一些。

另外还要考虑的一个重要问题是,健身房或工作室这种一次性提前收取高额私教课费用的经营方式,往往令会员面临较高的资金损失风险。健身房跑路事件,近年并不鲜见。比较而言,知名的大型连锁健身房的抗风险能力更大一些,但也并非万全。

区别四:不少工作室正在创新,试图克服传统经营模式的弊端

所以,近年来不少工作室的创业者有了许多新的尝试,比如降低私教课单价(低至200元以下),大幅减少一次性购课的节数(少于10节),这样会员的资金风险就会很小(一次购买总费用只需要1000多元)。这些创新措施的背后,是这些工作室在经营方式上的创新,不再依托高现金流模式,并且对教练的雇佣方式进行了相应的革新。

而传统大型的健身房,由于体量巨大,所谓船大调头难,目前还看不到有十分创新的举措来克服传统经营方式的弊端。

区别五:设备和设施,健身房的绝对优势

大型健身房在设备和设施,具有工作室无可比拟的优势。现在随意走进一家知名健身房的门店,面积一般都达到了数千平米,有氧和力量训练设备都是以几十台、上百台计,训练分区齐全,更衣间、淋浴、桑拿、湿蒸、冷热水供应等服务设施一应俱全。

就设备和设施的配备情况而言,健身房特别适合中高级自助训练的会员,以及喜欢上团体课程的有氧运动会员。而工作室在硬件方面,乏善可陈,其志本不在此。

区别六:训练效果,健身工作室的绝对优势

健身房因私教会员较多,无法保证每位会员都可以出现预期效果,并且教练的流动性会导致经常更换教练。健身工作室主打以效果为主,有了效果才有更多的人愿意相信私教带来的好处,同时放松状态,享受属于个人的“私人订制”。总的来讲,跟风随便练的可以去健身房,毕竟里面还有许多操课可以上,或者扩大自己的交际圈都行;但是对于目的性很明确的朋友来说,还是工作室更好一些,毕竟更专业一些。

参考文献:

- [1]徐彬.吉林市健身俱乐部开展现状与发展对策研究[D].东北师范大学,2010
- [2]卓志伟.对我国健身俱乐部管理状况及未来管理模式的探讨[J].南京体育学院报,2004